



Eveneum Sp. z O.O.
Sp.K.



Negocjacje biznesowe

Numer usługi 2025/01/28/12412/2527809

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 21.10.2025 do 22.10.2025

4 095,90 PLN brutto

3 330,00 PLN netto

511,99 PLN brutto/h

416,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Negocjacje Biznesowe to program specjalnie opracowany dla managerów i specjalistów których codzienna praca związana jest z negocjacjami z klientami lub wewnątrz firmy. Niezależnie od działu lub specyfiki wykonywanej pracy doskonale usystematyzuje i poszerzy wiedzę każdego negocjatora. Typowi uczestnicy szkolenia to: • pracownicy działu sprzedaży i obsługi klienta • pracownicy działu logistyki • pracownicy działu jakości • inne Specjalizujemy się w zaawansowanych branżach wymagających współpracy z klientem/dostawcą. Naszymi Klientami są globalne korporacje, a także firmy rodzinne z lotnictwa, motoryzacji, kolejnictwa, przemysłu energetycznego, IT, spożywczego...
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	08-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8

Cel

Cel edukacyjny

Nabycie umiejętności negocjacyjnych dostosowanych do typu relacji biznesowych.

Rozpoznanie i analiza potrzeb partnera w celu osiągnięcia wspólnej satysfakcji z rezultatu negocjacji.

Zapoznanie z technikami pozytywnego wzmacniania przekazu.

Opanowanie emocji i zarządzanie konfliktem.

Wprowadzenie narzędzi do efektywnego przygotowywania się do negocjacji indywidualnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje się do negocjacji.	Tworzy skuteczny plan negocjacyjny, uwzględniając cele, argumentację i możliwe ustępstwa.	Test teoretyczny
Skutecznie stosuje techniki negocjacyjne.	Identyfikuje manipulacje i skutecznie im przeciwdziała.	Test teoretyczny
Efektywnie zarządza procesem negocjacji i finalizacji ustaleń.	Prowadzi negocjacje zgodnie z ustaloną strukturą i kontroluje przebieg rozmowy.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

Szkolenie oparte jest o autorski KOMPAS NEGOCJACYJNY EVENEUM®, który prowadzi uczestników przez kolejne poziomy relacji biznesowych. Zaczynamy od Targowania, a kończymy na Wymianie Ustępstw. Każdy z nich ma inną specyfikę, wymaga innego podejścia. Dlatego w trakcie sesji on-line uczestnicy poznają skuteczne techniki dopasowane do każdej sytuacji:

- Targowanie
- Wymiana Ustępstw
- Budowanie Relacji

4-ty i najbardziej zaawansowany poziom negocjacyjny Budowanie Wartości realizowany jest w formie indywidualnych sesji coachingowych.

Na zajęciach stosujemy gry negocjacyjne 1-na-1, analizę na gorąco rezultatów, dyskusję w grupach i na forum, mini wykłady. Stosując metodologię **Experiential Learning** uczestnicy doświadczą na własnej skórze najskuteczniejszych technik sprawdzonych w środowisku międzynarodowych korporacji.

Uczestnicy szkolenia mogą kontynuować rozwój swoich umiejętności poprzez program Coaching Negocjacyjny Eveneum - <https://eveneum.com/produkt/coaching-negocjacyjny-metoda-kompasu-negocjacyjnego/>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Sytuacja negocjacyjna - Targowanie	RAFAŁ DADOS	21-10-2025	09:00	12:45	03:45
2 z 7 Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	21-10-2025	12:45	13:00	00:15
3 z 7 Sytuacja negocjacyjna - Wymiana ustępstw	RAFAŁ DADOS	21-10-2025	13:00	17:00	04:00
4 z 7 Sytuacja negocjacyjna - Wymiana ustępstw c.d.	RAFAŁ DADOS	22-10-2025	09:00	10:45	01:45
5 z 7 Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	22-10-2025	10:45	11:00	00:15
6 z 7 Sytuacja negocjacyjna - Budowanie relacji	RAFAŁ DADOS	22-10-2025	11:00	16:00	05:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 7 Walidacja-test	Szymon Tochowicz	22-10-2025	16:00	17:00	01:00

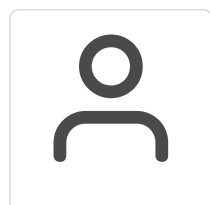
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 095,90 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 330,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	511,99 PLN
Koszt osobogodziny netto	416,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Szymon Tochowicz

Dyrektor zakupów, inżynier konstruktor silników lotniczych

18 lat doświadczenia w zakupach strategicznych, od 6 lat prowadzi projekty doradcze oraz szkoleniowe, z czego 80% opracowywanych jest pod specyficzne wymagania Klienta. W swojej karierze zawodowej zarządzał zespołami kupców direct oraz indirect na poziomie krajowym, europejskim oraz globalnym. W Eveneum specjalizuje się w negocjacyjnych projektach szkoleniowych oraz budowie długoterminowych strategii współpracy klientów z dostawcami. W obszarze doradztwa wspiera Klientów w optymalizacji procesów oraz przygotowywania organizacji zakupowej na zwiększający się zakres odpowiedzialności oraz obowiązków. Wykładowca European Institute of Purchasing Management we Francji.



2 z 2

RAFAŁ DADOS

15 lat doświadczenia w zakupach projektowych oraz strategicznych. Od 5 lat współwłaściciel Eveneum, firmy wyspecjalizowanej w doradztwie i szkoleniach dla zakupów w branżach wymagających budowania relacji i zaufania pomiędzy partnerami. Jego specjalnością jest wsparcie klientów w zakresie zakupów projektowych i wczesnego zaangażowania dostawców i działu zakupów w prace rozwojowe. Realizuje projekty typu negocjacje na zlecenie, poszukiwania dostawców oraz negocjowania warunków współpracy w imieniu Klientów. Prelegent konferencji

zakupowych w kraju i zagranicą. Wykładowca kierunku zakupowego na Uniwersytecie Jagiellońskim.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują w formie elektronicznej:

- „Toolbox negocjacyjny”
- Zestaw materiałów szkoleniowych
- Imienny certyfikat uczestnictwa

Informacje dodatkowe

Na zajęciach stosujemy gry negocjacyjne 1-na-1, analizę na gorąco rezultatów, dyskusję w grupach i na forum, mini wykłady. Stosując metodologię **Experiential Learning** uczestnicy doświadczą na własnej skórze najskuteczniejszych technik sprawdzonych w środowisku międzynarodowych korporacji. Szkolenie realizowane jest w technologii GREEN BOX.

Lista wybranych Klientów:

- Valeo
- Lear
- BorgWarner
- Nexteer
- Michelin
- Delphi / Aptiv
- Mahle
- SaintGobain
- Nidec
- Pratt&Whitney
- MTU Aero Engines
- IAG GBS
- Lufthansa GBS
- Newag
- PESA
- PKP Energetyka
- ABB
- SMA
- Mitsubishi Electric
- Fideltronik
- Woodward
- Lumileds
- COMARCH
- OPTeam
- Bahlsen
- Grana
- TZMO
- BBrown
- Synthos
- Santander
- Societe Generale / Eurobank
- PGNiG
- Orlen
- Lotos
- Poczta Polska
- Philip Morris International
- Nowy Styl

Pełna lista naszych klientów według sektorów gospodarki znajduje się na: <https://eveneum.com/zaufali-nam/>

Kontakt z nami:

+48 533 439 393

info@eveneum.com

Adres

Kraków

Kraków

woj. małopolskie

Kontakt



Szymon Tochowicz

E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393